

证券代码：300031

证券简称：宝通科技

无锡宝通科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20221111

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 投资者接待日活动
参与单位名称及人员姓名	安信证券、中信证券、西部证券、开源证券、天风证券、东吴证券、信达证券、中泰证券、中信证券、华泰证券、山西证券、南方基金、平安资管、东海基金立、贝莱德、永赢基金、宝盈基金、南方基金、国泰基金、嘉实基金、融通基金、华夏基金、华宝基金、诺安基金、上投摩根、湘财基金、中银国际、中泰资管、富国基金、东方自营、前海开源、信泰保险、上海玖歌、名禹资产、中国人寿资产、长盛基金、睿扬投资、中国人寿养老保险、安信基金、信诚基金、华夏上海、汇添富、长信基金、财通证券、泉汐投资、工银理财、生命资产、长城财富保险、中邮人寿保险、上海健顺投资、建信基金、西藏源乘、富荣基金、泓德基金、南方基金、致诚卓远、鑫元基金、衍航投资、环懿私募、信诚基金、长城财富保险资产、多鑫投资、建信基金、鹏华基金、太平养老保险、圆信永丰基金、恒越基金、蓝墨投资、蓝墨资产、太平资产、长信基金、恒生前海基金、前海联合基金、涇溪投资、坤易投资、湘财基金、天弘基金、玖鹏资产、新华资产、泰信基金、云禧私募、光大永明、泓澄投资、恒越基金、湘财基金、国寿安保、博道基金等 110 余人
时间	2022 年 11 月 11 日
地点	无锡、上海
上市公司接待人员姓名	董事 董事会秘书 张利乾、IR 总监 常兆亮、证代 温波飞
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2022 年 1-9 月经营情况介绍

今年受国际政治局势、疫情反复、人民币汇率波动等因素影响，公司今年上半年两个业务板块尤其是移动互联网板块受到了比较大的压力和影响，也是近几年业绩承压最大的一年。但是，从我们的三季度报告来看，公司的经营业绩正在恢复。2022年1-9月，公司实现了营业收入238,792.30万元，同比增长21.09%；实现归母净利润为10,078.57万元，同比下降了69.76%。2022年7-9月，公司实现营业收入86,234.47万元，同比增长35.25%；实现扣非归母净利润为6,131.79万元，同比下降25.99%。前三季度，公司业绩受汇率波动影响很大，因为公司与子公司之间的关联借款业务，汇兑损益影响了-4591.54万元。

移动互联网业务，公司游戏储备较多，上半年公司加大了国内和国外的推广力度，也加大了自研（定制）产品的投入，同时优化了产品的结构。2022年1-9月，实现了营业收入12.54亿元，同比上升7.20%。主要原因如下：首先，公司在国内外发行的产品有《终末阵线》《元素方尖》《剑侠世界3》《有杀气童话2》《DK》《卧龙吟2》等19款产品；其次，公司优化产品结构，关停了《星云纪》《黑暗与荣耀》等17款表现不达预期的海外游戏项目；第三，俄乌战争影响，海南高图在俄罗斯境内运行的《War and Magic》《King's Throne》《Dragon Storm Fantasy》三款产品流水也出现了一定程度下滑；第四，公司加大了对自研定制产品《D3》《BLOODLINE》《DHS》等的投入。

工业互联网业务，尽管面临着疫情等诸多不利因素影响，公司还是自己去统筹解决不利环境因素的干扰，坚持这个以新产品、新技术新模式为抓手，秉承和坚守科技创新的发展理念，上半年去全力推进现有业务的绿色化、智能化、数字化和一体化的发展，确保了经营业绩的稳定增长。2022年1-9月，公司实现了营业收入11.34亿元，同比增长超过40%。基于当下整个大背景下，我们认为工业互联网取得这样的成绩还是很不容易的。

较去年同期，公司新组建了新宝龙和澳洲收购的美卓团队，团队人员增加约200人，所以整体薪酬及募投项目达产后固定资产计提折旧都有增加。我们一直通过数字化输送带切入智慧矿山的建设。公司从数字化输送

带到在线监测硬件产品，最终构架出工业软件，实现软硬件结合。目前，公司工业硬件是全行业里面领先的，主要应用于煤矿、钢铁以及港口码头、砂石骨料等场景，与基础工业相关联。在未来的一定时间内，基础工业依然是国民经济重要的支柱，无论从国家顶层的设计，还是从执行的层面，包括海外国际客户的智能化推进的情况来看，目前整个智慧矿山的建设渗透率比较低，到 2025 年渗透率预计将提升到 25%，未来基本上会有 4-5 倍的空间，给公司带来快速增长的机会。得益于我们产品的成熟度、产品推广技术的领先度、团队的支撑能力以及现场服务能力，我们在智慧矿山中智能软、硬件有比较好的先发优势。

1、公司数字化输送带需求和智能输送系统的市场需求如何？

答：公司在研的产品包括数字化输送带产品、智能在线监测产品、AR/VR/MR 智能设备、裸眼 3D 显示设备等，通过自主研发的输送带运行监测系统，捕捉和监测输送带运行状况，解决物料输送过程中遇到的撕裂、磨损、堵料、跑偏等问题，实现提前预警，避免产生停机事故引起的人员和财产损失，提质增效，助力客户智能化建设。目前，公司已经在北京、上海以及山东成立子公司，重点突破智慧矿山、智慧港口、智慧工厂等领域，一旦业务场景落地，规模化效应就会显现。数字化改造和智能运营渗透率会提升很快。从产品运营来看，数字化输送带产品主要由子公司百年通、新宝龙承载，该业务一直保持比较平稳的增长；智能输送系统服务主要由子公司智能物联承载，依托于自身研发的软硬件一体化智能设备的销售，并开始全面转型为工业散货物料无人输送解决方案服务商。总体来说，市场空间是非常大的，公司的防撕裂输送系统已推广应用到露天矿、钢铁领域，其他如测厚输送系统、接头输送系统等也已按计划向市场全面推广中，随着公司产品的不断成熟、产品推广技术的不断完善，整个工业互联网业务依然会稳健发展。

2、贵公司是如何理解元宇宙的？在虚拟现实方向和思路是怎样的？

答：元宇宙概念从去年开始火热，市场现在依然对这个赛道比较关注，我们认为元宇宙充满想象空间，将可能成为数字经济在新时代落地的重要

组成部分，“数字孪生”技术正以新的模式进入大众视野，贯穿了从制造到服务和运营的整个产品生命周期中。我们在虚拟现实领域也进行了很早的布局。作为企业，我们更关注的是产业数字化与商业生态环境的建设，以及相关技术在工业互联网和移动互联网业务方面的应用落地与协同发展。公司在元宇宙领域成立了子公司海南元宇宙和上海荷笛，并投资控股子公司哈视奇以及参股公司一隅千象、南京八点八、诺华视创等公司。

哈视奇不仅在游戏领域深耕多年，在工业领域也完成了多个商业场景应用，如矿山井下智能输送、无人驾驶矿卡、井下安全培训等智慧矿山、智慧港口、智慧工厂的数字场景构建。同时，公司也在积极储备云游戏中关键“云化技术”，联合哈视奇与游戏研发团队，已开发多款游戏 DEMO，实现了在 AR/VR/XR 终端的适配。我们还会将游戏资源、工业互联网资源在哈视奇有效放大及运营。

上海荷笛负责 BOTONSPACE1 产品的推广，该产品可应用的领域较多，包括文旅、游戏、工业等场景。公司已在无锡、上海、苏州设立了展馆，并与银亚集团签署了战略合作协议，未来公司将基于元宇宙产业技术布局和产业生态伙伴，共同打造大健康与环保健康产业、数字卫生与防疫产业、工业元宇宙与产教融合产业、元宇宙与非物质文化遗产（数字资产）产业、元宇宙与城市交通系统等具体合作生态，共同进行市场开拓。

海南元宇宙公司主要是开展新兴产业投资布局，重点布局 AR/VR/MR、机器人、传感器、新能源矿卡、高端装备等成长性产业相关领域业务，助力公司实现数字化商业场景和生态建设，赢取数字时代商业价值。

一隅千象是一家致力于创建一个新的数字 3D 空间平台，将真实空间虚拟再造，使用户能够在完全沉浸的房间及环境中进行可视化，在无需佩戴任何设备的前提下实现裸眼混合现实互。一隅千象自主研发“硬件+算法+应用”复杂集成系统的大型空间成像设备。采用几何空间补偿算法的核心技术，其自主编写的底层算法为在任何物理空间呈现有具体内容的虚拟空间和虚拟物体提供了基础解决方案。

八点八数字公司是一家虚拟人全链路公司，在 2019 年便开始布局虚

拟人的开发制作，研发具有核心自主知识产权的 3D 云渲染引擎，并将技术底座与 UnrealEngine5 渲染模块打通。通过自研技术流程孵化虚拟偶像九黎，带动虚拟人业务增值落地，针对身份型和服务型虚拟人提出不同的行业解决方案，为政企、品牌、影视、游戏、动画等客户营销及业务场景全面赋能，打通虚拟人产品 IP 研发到行业解决方案再到 SDK 云渲染技术授权的全链路服务。

诺华视讯公司是一家以自主研发为基础，全流程影视科技及视觉艺术创意服务公司，业务涵盖影视、游戏以及其他 CG 表现形式的数字特效设计与制作，虚拟现实（VR）交互式平台，计算机图形图像相关的研究与开发、调色、剪辑直至 DCP 打包的全流程影视后期技术服务公司。

目前，公司通过哈视奇负责数字矿山/VR/AR 游戏等内容制作，一隅千象负责裸眼 3D 呈现及远程交互，加强与八点八公司在数字虚拟人领域的合作，与诺华探索元宇宙下数字内容平台的开发（交互式视频+数字特效业务+元宇宙游戏）。

3、元宇宙产品 space1 的进展如何？

答：在元宇宙领域成立了子公司海南元宇宙和上海荷笛，并投资控股子公司哈视奇以及参股公司一隅千象、南京八点八数字公司。其中，上海荷笛负责 BOTON SPACE 1 产品的推广，该产品可应用的领域较多，包括文旅、游戏、工业等场景。公司已在无锡、上海、苏州设立了展馆，并与银亚集团签署了战略合作协议，未来公司将基于元宇宙产业技术布局和产业生态伙伴，共同打造大健康与环保健康产业、数字卫生与防疫产业、工业元宇宙与产教融合产业、元宇宙与非物质文化遗产（数字资产）产业、元宇宙与城市交通系统等具体合作生态，共同进行市场开拓。未来，公司将基于元宇宙产业技术布局和生态合作伙伴，共同进行市场开拓。

4、公司元宇宙产品有哪些？

答：公司已拥有的元宇宙数字化产品有裸眼 3D MR 空间数字人“彤”、数字孪生智慧矿山系统和 BOTON SPACE 1 等。公司正在推动虚拟数字人和

Boton Space1 更好的结合，通过裸眼 3D 混合现实的方式呈现更好的虚拟数字人体验。在元宇宙领域，公司在 AR/VR、裸眼 3D、数字孪生等元宇宙技术方面进行深耕，提供工业场景数字化解决方案。宝通科技产品 **BOTON SPACE1** 可以深度还原各类工业设备、厂房及作业环境，实现工业散货物料输送数字孪生的沉浸式体验。公司推出数字孪生智慧矿山系统，该系统基于宝通数字化输送带、智能输送八大类核心硬件及传感器、软件检测系统、AR/VR/MR 智能设备、裸眼 3D 混合现实空间等数字化产品，打造的数字孪生矿山，实现矿山工业输送数字孪生的沉浸式体验，该系统可以为矿山生产过程中的智能输送线路赋能，可助力矿山实现全系统各环节的智能协同，同时，助力矿企实现智能化生产、透彻化感知、可视化管理和数字化决策。

5、公司智能一体化业务进展及兖矿的签约订单进展状态？

答：矿山智能一体化运营服务是公司工业互联网业务板块重要的组成部分，也是公司未来重点拓展的业务。公司智能一体化服务主要联合战略合作伙伴，为下游客户提供物料输送全流程智能化运营集成服务，公司通过投资布局自动驾驶、虚拟现实、人工智能等公司，将无人运输解决方案与公司无人值守输送系统相结合，从露天矿爆破、开采、运输、生产运营、用户服务等方面系统推进智慧矿山等场景建设。

兖矿能源为我公司重要的战略合作伙伴，双方在产品、技术、市场等多个方向开展战略合作，尤其在智慧矿山、工业散货智能输送等方面探索商业化应用方案，共同推动现代工业散货物料绿色智能输送服务商业应用。目前，公司与兖矿已经合资成立山东新宝龙和山东宝能智维公司，共同推动智能化输送带产品、服务技术与煤炭产业融合发展新模式，丰富公司工业互联网业务落地应用场景。此次订单的签署，我们认为有利于公司数字化产品在行业内建立标杆示范，将加快推动公司数字化在线监测产品及智能一体化业务在露天矿、井工矿、钢铁冶炼、砂石骨料、散货港口等工业场景落地。目前，公司在板块内部正在进行营销方面的改革，已经组建了矿山一体化业务团队，公司在东滩煤矿的项目正根据客户现场设备情

况进行调试，计划年底前验收。

6、目前比较头部的游戏流水及产品储备情况如何？

答：公司的移动互联网板块主要有由海外区域化发行、全球化研运一体和自主内容研发组成。公司自研业务应该是从 2019 年正式开始，目前的自研产品有 3 款，但是，目前并没有达到大家所期望的爆款的一个状态。基于此，公司也在持续加大自研+定制产品线的投入，尤其以海南高图更明显，尤其在欧美市场的拓展助力了对于我们全球化的发展战略。总体来说，公司通过海南高图和聚获网络延伸全球研运一体业务，进一步拓展更具壁垒的大市场（日本、欧美、中国等市场），通过加大对自研定制产品《D3》《BLOODLINE》《DHS》等的投入，加强游戏开发与内容制作，丰富游戏品类，覆盖更多海外市场和满足多元用户需求，逐渐构建公司区域化发行、全球化研运一体和自主内容研发的发展格局，未来会形成一个比较好的跨越式发展机会。公司目前的产品储备还是非常丰富的，自研产品有 5 款，公司已储备不同语言版本的游戏近 20 款，拥有正在运营的游戏超过 70 款。目前，公司流水比较靠前的几款游戏产品有《剑侠世界 3》《龙之怒吼》《伊苏》《King's Throne》等产品，其中，像《剑侠世界 3》上线几个月收入贡献已有近 2 亿，其他几款都是比较长线的产品。

7、第四季度销售推广费大概是一个什么样的状态？

答：今年是公司产品投入的大年，主要是今年是我们自研游戏产品投入比较大，大家也可以看到我们今年的游戏推广费是在增加的，从我们游戏流水上涨也能感受到，随着游戏流水的上涨意味着效率也会逐渐提升，从目前来看，我们预计销售推广费环比应该是一个下降的态势。

8、公司研发投入的重点在哪里？如何看待游戏投入？

答：公司在工业互联网和移动互联网业务投入都比较大。首先，工业互联网领域，公司目前在北京、上海组建团队，加大科技创新投入，有效利用当地人才资源，拓展公司智能输送数字化产品市场，加速推进公司智能化软硬件产品在智慧矿山和智慧港口领域的落地；其次，移动互联网领

	<p>域，加大了国内和自研定制产品《D3》《EOW》《DHS》《FOG》《TAG》等自研、定制产品的投入。</p> <p>从游戏投入来看，公司通过代理运营国内优质的游戏产品逐步开拓海外市场，易幻网络是2012年就成立的，最初易幻只是做区域化发行，那从我们并购之后到三年业绩对赌完成，它也开始探索新的转型，从区域化东南亚、港台、韩国、日本到国内的发行，也是全球化转型转型。目前，公司已经逐步形成以韩国、东南亚、港澳台、日本、欧美等市场为业务核心，支撑对全球其他新兴市场的开拓和探索，并已经将产品推向俄罗斯、中东以及国内等其他市场，逐渐形成全球游戏发行与研运一体业务。从易幻拓展国内市场、研发团队整合，主要是希望能够加强/优化对子公司的经营管理，提升决策效率，提高战略决策执行能力，提升游戏业务的多元化的研发能力，为公司海外区域化发行提供内容支撑，打造以产品、市场、用户为导向的研运一体的生态体系，进一步增强公司长期核心竞争力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月14日